



## Chile: mercado al que le apuestan los colombianos

Debido a las dificultades de expansión de las exportaciones colombianas hacia Venezuela y Ecuador, desde el 2008 hemos logrado aumentar nuestra presencia en Centroamérica y Chile.



[Inicio](#) ▾ [Economía](#) ▾ [Empresas](#) ▾ [Finanzas](#) ▾ [Globoeconomía](#) [Vida](#) [Opinión](#) ▾ [Asuntos Legales](#) [Tecnología](#)

### El 35% de las ventas de Spadrila se darían en mercados internacionales



0 Comments

**Bogotá** Carlos Moreno, gerente de Spadrila afirmó que aunque la compañía lleva 25 años posicionándose en el mercado del calzado, hasta hace 3 años su intención se volcó a la internacionalización.

Una estrategia que les ha significado un crecimiento de las exportaciones de

manera significativa. Antes de 2010, del total de sus ventas, las dirigidas al exterior solo representaban del 7% al 8%, pero en 2011 este indicador creció 19%, y para este año ya plantean un crecimiento de 35%.

Esta meta busca ser alcanzada con su reciente ingreso a países como Ecuador, Francia y Chile, y la búsqueda de nuevos espacios donde serán competitivos. Actualmente, dijo el representante, se producen 15.000 pares mensuales.

Comenta Moreno que esta intención de llegar a mercados internacionales no fue únicamente de Spadrila, sino de empresarios paisas que vieron con buenos ojos explorar otros mercados. Según dijo, 'en el segmento del calzado femenino hay unos meses de muy baja productividad en nuestras compañías, y es de ahí de donde se desprende nuestra estrategia para estabilizar los niveles de producción baja'. Este caso es el del día de las madres, por ejemplo.

Para llegar a Chile o a cualquier mercado 'no basta con hacer un negocio con un comprador, hay que entender y adaptarse al mercado'. Adicional a ello, afirmó el gerente de la compañía que resulta esencial entender que el mercado chileno es estacionario, por lo que un producto como las sandalias se vende en épocas específicas.

No obstante, dijo que antes de exportar 'lo primero es ser conscientes que nosotros en Colombia producimos productos de buena calidad y no debemos desenfocarnos de lo que hace cada una de las empresas'. Es decir, explicó, si cada uno se dedica a producir en lo que es eficiente, las compañías se van a fortalecer más, y así lograrían ser cada vez más competitivas.

'Hemos tratado de jugar en el desarrollo empresarial, donde sacamos a prevalecer nuestras fortalezas en cuanto a cercanías con el mercado y tiempos de entrega. Son estas las potencialidades que tenemos que explotar. Creo que hay que ser muy constantes para penetrar un mercado', aseguró Moreno. De igual forma, dijo que aunque es muy importante valorar el mercado nacional, los volúmenes que se manejan a nivel internacional son mayores, por lo que le va a significar a la compañía mayores retos y seguramente mayores ganancias.

Sobre el tema de la tasa de cambio, por la que han sufrido los exportadores desde hace algún tiempo, Moreno dijo que las empresas deben reevaluar sus estrategias y buscar la manera de ser competitivos, puesto que los avatares económicos internacionales y del dólar no pueden definir el futuro de las compañías. 'Exportar hace que las empresas crezcan; hay estrategias que se tienen que ajustar para mitigar los riesgos del mercado internacional'.

#### Sandalias en yuto y con perspectiva artesanal en el país

Spadrila es una compañía que fue creada en 1986 con la idea de crear calzado con un enfoque especial en el diseño y a nivel artesanal. 'Han sido pensados y desarrollados bajo una perspectiva artesanal basada en el aprovechamiento de materiales naturales'. Actualmente la planta está ubicada en Medellín. Carlos Moreno afirmó que en la compañía directamente laboran 76 personas, aunque tienen procesos externos con maquiladores, lo que produciría una planta total de 130 empleados.

#### Las opiniones

##### Carlos Rodríguez

Analista de la Universidad Nacional

'Lo primero, antes de entrar a un país, es analizar cuáles son los gustos de los consumidores y evaluar si los productos son competitivos en ese contexto'.

##### Diego Otero

Rector de la Uniciencia de Bucaramanga

'Para competir en Chile las empresas deben ser muy productivas y evaluar las condiciones privilegiadas que existen allí con los asiáticos'.

##### Natalia Cubillos Murcia

[ncubillos@larepublica.com.co](mailto:ncubillos@larepublica.com.co)

[< Previo](#) [Siguiente >](#)